N° 11-621-M au catalogue — N° 069
ISSN 1707-0511
ISBN 978-0-662-08729-8

Document analytique

Analyse en bref

Ventes de véhicules automobiles neufs : bilan de l'année 2007

par Joseph Patrick Dunlavy

Division de la statistique du commerce
Immeuble Jean-Talon, 11e étage, Ottawa, K1A 0T6

Téléphone : 1-800-263-1136

Statistique Canada Statistics Canada

Canada

Ventes de véhicules automobiles neufs : bilan de l'année 2007

Joseph Patrick Dunlavy

Comité de revue : Thérèse Caron, Lucy Chung, John Flanders, Mary Beth Garneau, Paul Gratton, Serge Grenier, Clérance Kimanyi et Paula Thomson

Rédacteur : Christian Houle

Rédacteur en chef : Yvan Gervais

Avril 2008

N° 11-621-M2008069 au catalogue
ISSN 1707-0511
ISBN 978-0-662-08729-8
Fréquence : hors série
Ottawa

Pour obtenir de plus amples renseignements :
Service national de renseignements : 1-800-263-1136
Demandes par courriel : analysisinbrief-analyseenbref@statcan.ca

Publication autorisée par le ministre responsable de Statistique Canada
© Ministre de l'Industrie, 2008

Tous droits réservés. Le contenu de la présente publication électronique peut être reproduit en tout ou en partie, et par quelque moyen que ce soit, sans autre permission de Statistique Canada, sous réserve que la reproduction soit effectuée uniquement à des fins d'étude privée, de recherche, de critique, de compte rendu ou en vue d'en préparer un résumé destiné aux journaux et/ou à des fins non commerciales. Statistique Canada doit être cité comme suit : Source (ou « Adapté de », s'il y a lieu) : Statistique Canada, année de publication, nom du produit, numéro au catalogue, volume et numéro, période de référence et page(s). Autrement, il est interdit de reproduire le contenu de la présente publication, ou de l'emmagasiner dans un système d'extraction, ou de le transmettre sous quelque forme ou par quelque moyen que ce soit, reproduction électronique, mécanique, photographique, pour quelque fin que ce soit, sans l'autorisation écrite préalable des Services d'octroi de licences, Division des services à la clientèle, Statistique Canada, Ottawa, Ontario, Canada K1A 0T6.

Note de reconnaissance

Le succès du système statistique du Canada repose sur un partenariat bien établi entre Statistique Canada et la population, les entreprises, les administrations canadiennes et les autres organismes. Sans cette collaboration et cette bonne volonté, il serait impossible de produire des statistiques précises et actuelles.

Ventes de véhicules automobiles neufs : bilan de l'année 2007

Joseph Patrick Dunlavy, Division de la statistique du commerce

Résumé

L'année 2007 en a été une marquée par un certain nombre de « premières » pour les acheteurs canadiens de véhicules automobiles neufs, que l'on parle du montant moyen consacré à l'achat d'un véhicule automobile ou de ce qui arrive aux « trois Grands » de l'automobile. Parmi les changements qui se sont produits au cours de l'année figurent les suivants :

- Pour la première fois depuis 2003, les conducteurs de l'Alberta n'ont pas devancé ceux des autres provinces du point de vue du pourcentage de croissance des ventes de véhicules automobiles neufs. Le nombre d'unités vendues a augmenté de 3,3 % en Alberta, tandis que Terre-Neuve-et-Labrador se hissait en tête avec un bond de 16,8 % des unités vendues.

- Pour la première fois depuis 2001, le montant moyen consacré à l'achat d'un véhicule automobile neuf au Canada a diminué par rapport à l'année précédente. Ce changement peut être le résultat d'une différence au niveau du type de véhicules achetés ou même d'une différence des prix des véhicules. En moyenne, les conducteurs ont dépensé 31 723 $ à l'achat d'un véhicule automobile neuf en 2007, comparativement à 32 386 $ en 2006, soit une baisse de 2,0 %.

- Les « trois Grands » de l'automobile ne contrôlent plus la majorité du marché des voitures particulières de construction nord-américaine car leur part est descendue en dessous de 50% en 2007. Leur part représentait 49,1 % du marché canadien des voitures particulières de construction nord-américaine. En 2000, cette proportion était de 67,9 %.

Dans l'ensemble, les concessionnaires ont vendu 1 690 538 véhicules neufs en 2007, soit le deuxième niveau en importance jamais enregistré (la série existe depuis 1946) et une augmentation de 1,5 % par rapport à 2006. Même s'il s'agit de la troisième hausse annuelle consécutive, les ventes demeurent en deçà du record établi en 2002.

Il y a 15 ans, les voitures particulières représentaient environ les deux tiers des ventes de véhicules neufs. En 2007, elles ne représentaient seulement que la moitié environ (50,8 %); cette proportion était en légère baisse par rapport à 2006.

Les ventes de voitures particulières ont reculé de 0,5 % en 2007, pour s'établir à 859 003 unités. La majeure partie de cette baisse a touché les modèles de construction nord-américaine, dont les ventes ont diminué pour la quatrième fois au cours des cinq dernières années. Par ailleurs, les concessionnaires ont vendu un chiffre record de 831 535 camions neufs l'an dernier, soit une hausse de 3,5 % par rapport à 2006.

Au total, les ménages et les entreprises ont consacré 53,6 milliards de dollars à l'achat de véhicules neufs en 2007. Il s'agit d'une baisse légère de 0,6 % par rapport à 2006, même si le nombre d'unités vendues a augmenté de 1,5 %. Les faibles ventes de camions lourds et d'autobus ont eu un effet à la baisse sur la valeur monétaire du marché des véhicules automobiles neufs. Les camions lourds ont un prix unitaire élevé par rapport aux voitures particulières et aux camions plus petits. Les ventes de camions lourds ont chuté en 2007, les entreprises ayant devancé leurs

achats, en prévision de l'entrée en vigueur, le 1er janvier 2007, des nouvelles normes d'émission de l'Environmental Protection Agency aux États-Unis. Après cinq années consécutives de croissance de plus de 10,0 %, les ventes de camions lourds et d'autobus ont diminué de 30,6 %.

Ce sont les camions autres que les camions lourds et autobus qui ont été à l'origine de la majorité de l'augmentation du nombre total d'unités vendues, ainsi que de la hausse de la valeur des ventes des véhicules automobiles neufs en 2007.

En ce qui concerne le marché des voitures particulières, les conducteurs de l'Ontario ont dépensé davantage à l'achat de ce genre de véhicules neufs, soit 26 933 $ en moyenne. Les conducteurs de la Colombie-Britannique, quant à eux, ont dépensé le plus pour des camions, soit 40 666 $ en moyenne.

Définitions et source des données

Les **voitures particulières** comprennent les voitures utilisées à des fins personnelles et commerciales (comme les taxis ou les voitures de location). Les **camions** comprennent les mini-fourgonnettes, les véhicules utilitaires sport (VUS), les camions légers et lourds, les fourgonnettes et les autobus.

Les **véhicules automobiles neufs de construction nord-américaine** comprennent les véhicules construits ou assemblés au Canada, aux États-Unis ou au Mexique. Tous les autres véhicules automobiles neufs sont considérés comme étant fabriqués outre-mer.

Les véhicules des **trois Grands** sont ceux qui sont construits ou assemblés par Ford, General Motors ou Chrysler.

Les **transplants** sont des usines de constructeurs de véhicules automobiles d'outre-mer qui construisent ou assemblent des véhicules en Amérique du Nord.

Pour des raisons de confidentialité, les données concernant le Yukon, les Territoires du Nord-Ouest et le Nunavut sont incluses dans celles de la Colombie-Britannique.

La majeure partie des résultats figurant dans la présente étude sont tirés de l'Enquête sur les ventes de véhicules automobiles neufs. Ils ont été compilés à partir des chiffres obtenus auprès des constructeurs et des importateurs de véhicules automobiles. Ces résultats peuvent être différents de ceux qu'on obtiendrait directement des concessionnaires, en raison de différences possibles dans la tenue des dossiers.

Les chiffres ne comprennent pas les véhicules neufs et « presque neufs » importés par des personnes en voyage aux États-Unis et par des courtiers et des concessionnaires de véhicules canadiens pour la revente au Canada. En 2006, Statistique Canada a estimé, à partir de sources administratives, que le nombre de véhicules neufs et presque neufs importés par des particuliers, des courtiers et des concessionnaires représentaient environ 1 % du total des ventes de véhicules automobiles neufs au Canada.

Les données utilisées pour la présente étude sont exactes à la date de la publication. En raison des révisions possibles, des écarts entre les tableaux de la présente diffusion et d'autres produits de Statistique Canada publiés plus tard pourraient se produire.

Ventes en hausse pour la troisième année d'affilée

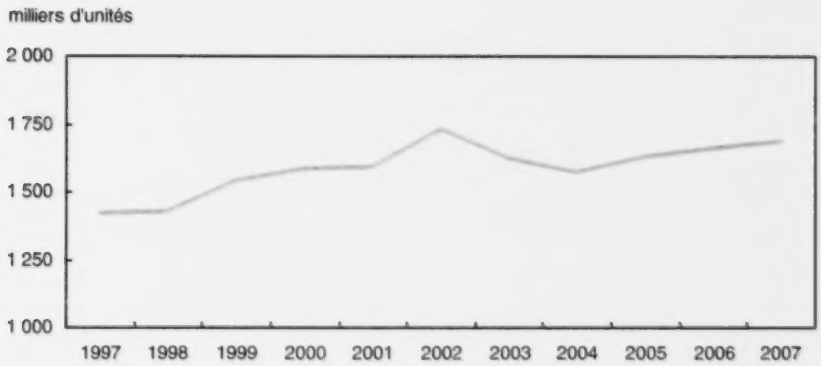
Les ventes de véhicules automobiles neufs ont augmenté pour la troisième année consécutive en 2007, mais elles sont demeurées en deçà du record établi en 2002. Les ventes ont progressé de 1,5 % par rapport à 2006, pour s'établir à 1 690 538 unités, soit le deuxième volume le plus élevé enregistré.

Les ventes ont atteint un sommet en 2002, en raison des taux d'intérêt les plus faibles en 40 ans. Après avoir connu des baisses en 2003 et 2004, les ventes ont généralement suivi une tendance à la hausse à partir de la fin de 2005 jusqu'à l'été 2007. Les données désaisonnalisées montrent qu'une série de baisses au cours de la deuxième moitié de 2007 n'a pas réussi à atténuer les fortes ventes du deuxième trimestre. Cela a donné lieu à une augmentation globale pour l'année.

Même si les ventes mensuelles ont été volatiles, la catégorie des camions a été le moteur de la croissance, avec une autre année record en 2007. Les concessionnaires ont vendu un nombre sans précédent de 831 535 camions neufs, soit 3,5 % de plus qu'en 2006.

Parallèlement, les ventes de voitures particulières ont reculé de 0,5 % en 2007 pour s'établir à 859 003 unités. Il s'agit de la troisième baisse annuelle des ventes de voitures particulières depuis le sommet le plus récent atteint en 2002. Cela peut être le résultat des goûts des consommateurs pour les voitures particulières du type mini-fourgonnettes et VUS.

Graphique 1 Les ventes de véhicules automobiles neufs augmentent pour la troisième année consécutive



Source : Statistique Canada, CANSIM tableau 079-0003.

Les voitures particulières perdent du terrain par rapport aux camions

Les voitures particulières neuves continuent de perdre du terrain par rapport aux camions. Les ventes de voitures particulières ont représenté un peu plus de la moitié (50,8 %) des ventes de véhicules neufs en 2007, en légère baisse par rapport à 2006. Les camions neufs ont représenté le reste. Il y a 15 ans, les voitures particulières constituaient environ les deux tiers du marché.

La baisse du nombre de voitures particulières vendues peut être attribuée aux ventes plus faibles de voitures de construction nord-américaine. En 2007, les conducteurs canadiens ont acheté

551 001 voitures de construction nord-américaine, soit 3,9 % de moins qu'en 2006. Il s'agissait de la quatrième baisse annuelle au cours des cinq dernières années. Ce chiffre est toutefois supérieur au creux récent enregistré en 2004, année pendant laquelle les concessionnaires n'avaient vendu que 542 814 unités de construction nord-américaine.

Par ailleurs, les ventes de voitures particulières fabriquées outre-mer ont fait un bond de 6,2 %. Ce faisant, elles ont représenté 35,9 % du marché des voitures particulières neuves en 2007. Il s'agit de leur deuxième part de marché la plus élevée au Canada depuis que l'on a commencé à recueillir des données en 1953. Leur part s'établissait à 36,9 % en 1992.

Pour ce qui est des voitures particulières fabriquées en Amérique du Nord, les « trois Grands » de l'automobile ne contrôlent plus la majorité du marché. En 2007, leur part est tombée en deçà de la moitié, pour représenter 49,1 % du marché des voitures particulières de construction nord-américaine.

Les ventes de voitures particulières construites par des transplants, c'est-à-dire des usines de fabrication en Amérique du Nord qui appartiennent à des entreprises établies outre-mer, continuent d'augmenter et, par conséquent, ont représenté une part plus grande du marché.

Tableau 1 Part de marché de certains types de véhicules automobiles neufs, Canada, 1992 à 2007

	Marché des camions	Marché outre-mer des voitures particulières
	%	
1992	35,0	36,9
1993	38,0	33,2
1994	40,6	23,4
1995	42,5	17,4
1996	45,1	13,3
1997	48,1	14,8
1998	48,2	20,3
1999	47,7	22,5
2000	46,5	24,5
2001	45,6	28,6
2002	46,1	30,3
2003	46,8	30,1
2004	47,9	33,8
2005	48,2	32,0
2006	48,2	33,6
2007	49,2	35,9

Source : Statistique Canada, totalisation spéciale, Division de la statistique du commerce.

Les acheteurs se sont procurés pour 21,8 milliards de dollars de voitures particulières neuves en 2007, en baisse de 1,2 % par rapport à 2006. Il s'agit seulement de la troisième diminution du montant consacré à l'achat de voitures particulières neuves au cours de la dernière décennie.

Nombre de camions : ventes records

Les camions constituent une catégorie générale qui inclut les mini-fourgonnettes, les véhicules utilitaires sports, les camions légers et lourds, les fourgonnettes et les autobus. Les ventes totales de ces véhicules ont fait un bond de 3,5 %, pour atteindre un niveau record de 831 535 unités en 2007. Il s'agissait de la troisième année consécutive de croissance des ventes annuelles de camions.

Les camions représentent une proportion croissante du marché des véhicules neufs au Canada. En 1992, ils constituaient seulement 35,0 % de l'ensemble du marché; en 2007, cette proportion a augmenté pour s'établir à près de la moitié (49,2 %). Les ventes de camions sont à la fois le résultat des dépenses des entreprises et des dépenses personnelles des ménages.

Toutefois, les camions lourds ont atténué la valeur des ventes

Au total, la valeur des ventes de véhicules automobiles neufs s'est chiffrée à 53,6 milliards de dollars en 2007, une légère baisse de 0,6 % par rapport à l'année précédente, en dépit de la hausse de 1,5 % du nombre d'unités vendues. Le faible nombre de camions lourds vendus a atténué la valeur du marché des véhicules automobiles neufs.

La valeur des ventes de camions lourds et d'autobus a diminué de 30,6 % en 2007, après cinq années consécutives de croissance annuelle de plus de 10,0 %. Les ventes ont été hâtées en 2006 dans cette catégorie afin de précéder l'entrée en vigueur, en janvier 2007, des nouvelles normes d'émission de l'Environmental Protection Agency aux États-Unis. Par conséquent, de nombreuses entreprises ont renouvelé leur flotte en 2006, ce qui a fait diminuer les ventes en 2007.

Les camions lourds et les autobus, qui sont vendus par des grossistes, ont un prix unitaire élevé par rapport aux voitures particulières et aux camions plus petits. Les variations qui touchent les ventes de camions lourds et d'autobus ont des répercussions plus grandes sur la valeur globale des ventes, mais des répercussions minimes sur le nombre total d'unités vendues.

En 2007, les camions lourds et les autobus ont représenté 2,0 % du nombre global d'unités vendues, mais 7,7 % de la valeur totale des ventes. Si les ventes de camions lourds et d'autobus étaient exclues, la valeur totale des ventes de véhicules neufs en 2007 aurait atteint 49,5 milliards de dollars, soit une hausse de 3,1 %, plutôt qu'une baisse de 0,6 %.

La valeur à l'achat des camions neufs autres que les camions lourds et les autobus a augmenté de 6,7 %, pour s'établir à 27,7 milliards de dollars en 2007. La valeur monétaire des ventes dans cette catégorie a diminué pour seulement deux des dix années précédentes.

Tableau 2 Croissance de la valeur des ventes selon le type de véhicule, Canada, 1997 à 2007

	Tous les véhicules automobiles neufs	Voitures particulières	Camions légers[1]	Camions lourds et autobus
	Croissance de la valeur des ventes			
	%			
1997	23,8	16,0	31,6	23,8
1998	3,3	1,3	2,2	21,9
1999	12,6	11,5	14,0	9,9
2000	3,6	9,3	0,8	-8,9
2001	-0,1	1,8	2,5	-28,0
2002	11,4	9,6	12,5	16,2
2003	-3,3	-6,5	-2,6	15,3
2004	-1,7	-5,5	-2,4	27,5
2005	5,4	3,6	4,5	19,1
2006	3,2	4,0	0,3	13,9
2007	-0,6	-1,2	6,7	-30,6

1. Cette catégorie comprend aussi les mini-fourgonnettes, les véhicules utilitaires sport et les fourgonnettes.

Source : Statistique Canada, totalisation spéciale, Division de la statistique du commerce.

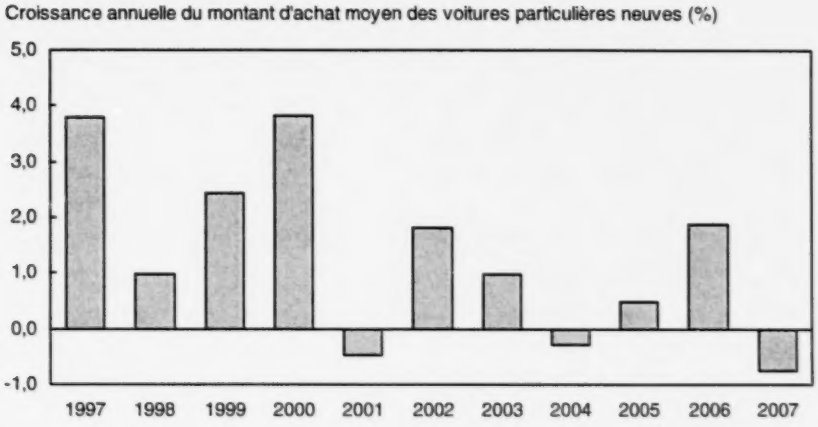
Le montant moyen à l'achat diminue pour la première fois en six ans

Pour la première fois depuis 2001, le montant moyen consacré pour l'achat d'un véhicule automobile neuf au Canada a diminué par rapport à l'année précédente. En moyenne, les conducteurs ont dépensé 31 723 $ à l'achat d'un véhicule neuf l'an dernier, comparativement à 32 386 $ en 2006, soit une baisse de 2,0 %.

Une partie seulement de cette diminution est attribuable à la baisse des ventes de camions lourds et d'autobus. Les dépenses moyennes en voitures particulières ont diminué de 0,7 % par rapport à 2006. Cela rend probablement compte des profils d'achat des consommateurs qui ont favorisé les voitures particulières plus économiques, comme les sous-compactes, au détriment des modèles compacts et intermédiaires plus coûteux. Les changements dans les prix des véhicules automobiles neufs peuvent aussi avoir eu un impact.

La variation du montant moyen pour l'achat d'un véhicule neuf n'a pas fluctué de plus de 2 % à la hausse ou à la baisse depuis 1997, sauf pour trois années.

Graphique 2 Montant moyen consacré aux voitures particulières neuves beaucoup plus stable au cours du nouveau millénaire



Source : Statistique Canada, totalisation spéciale, Division de la statistique du commerce.

Les provinces : croissance la plus forte à Terre-Neuve-et-Labrador

Les ventes annuelles ont augmenté dans neuf provinces en 2007. Pour la première fois depuis 2003, les conducteurs de l'Alberta n'ont pas devancé ceux de toutes les autres provinces en ce qui a trait au pourcentage de croissance le plus élevé des ventes de véhicules automobiles neufs.

Les ventes n'ont augmenté que de 3,3 % en Alberta, alors qu'elles ont fait un bond de 16,8 % à Terre-Neuve-et-Labrador, le nouveau chef de file. Suivait la Saskatchewan, où les conducteurs ont acheté 14,1 % plus de véhicules. La croissance dans le secteur des ressources peut avoir été à l'origine de ces hausses.

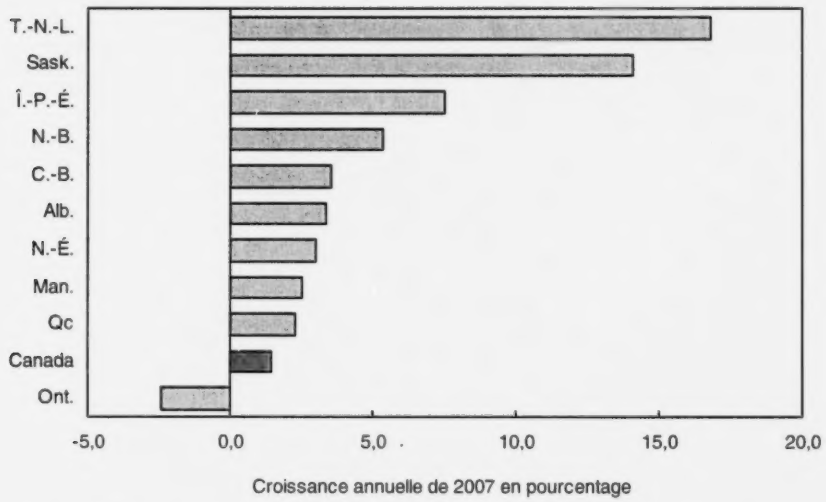
Après avoir affiché la baisse la plus importante au Canada en 2006, Terre-Neuve-et-Labrador a enregistré sa deuxième hausse la plus élevée, les conducteurs ayant acheté 28 260 unités. Les conducteurs de la Saskatchewan ont acheté 45 546 unités, soit le nombre le plus élevé depuis 1986. Dans le cas de ces deux provinces, cette croissance substantielle fait suite à plusieurs années de variations annuelles à peu près nulles.

À l'Île-du-Prince-Édouard, les conducteurs ont acheté 5 303 unités, soit une hausse de 7,5 %. Il s'agit du niveau le plus élevé de ventes de la province depuis 1989.

En Alberta, les concessionnaires ont vendu 257 050 unités, soit une hausse de 3,3 %. Il s'agit du sixième taux de croissance en importance dans les provinces en 2007. En 2005 et 2006, les taux de croissance avaient été supérieurs à 10,0 %.

La seule province à avoir affiché une baisse en 2007 est l'Ontario, où le nombre d'unités vendues a diminué de 2,4 %. Les conducteurs de l'Ontario ont acheté 605 799 unités. La croissance lente des gains hebdomadaires moyens en Ontario pour l'année 2007 peut expliquer en partie cette situation car les gains n'ont augmenté que de 2,8 %. L'augmentation des gains moyens hebdomadaires a été plus élevée dans toutes les autres provinces sauf la Colombie-Britannique et la Nouvelle-Écosse.

Graphique 3 Les ventes de véhicules automobiles neufs augmentent le plus à Terre-Neuve-et-Labrador



Source : Statistique Canada, totalisation spéciale, Division de la statistique du commerce.

Les conducteurs de Terre-Neuve-et-Labrador sont venus en tête en ce qui a trait à la croissance des ventes de voitures particulières et des ventes de camions, les deux catégories ayant connu une augmentation supérieure à 15 %. Il s'agit de l'une des six provinces où les voitures particulières ont représenté plus de la moitié du marché des véhicules automobiles neufs vendus. Dans le cas de Terre-Neuve-et-Labrador, la part de marché revenant aux voitures particulières s'est établie à 53,0 %.

En raison de la forte croissance des ventes de camions, ceux-ci ont représenté 67,1 % de tous les véhicules automobiles vendus en Saskatchewan en 2007, ce qui en fait la proportion la plus forte parmi les provinces, y compris l'Alberta. La Saskatchewan et l'Alberta occupent cette position à tour de rôle depuis plusieurs années.

Pour la deuxième année consécutive, le Nouveau-Brunswick a enregistré une augmentation importante des ventes de véhicules neufs, affichant la quatrième plus forte hausse. Ces hausses consécutives viennent renverser les baisses enregistrées au cours des trois années précédentes. La croissance dans la province a été due principalement à une augmentation du nombre de camions vendus.

Tableau 3 Ventes de véhicules automobiles neufs selon la province et le type de véhicule, 2007

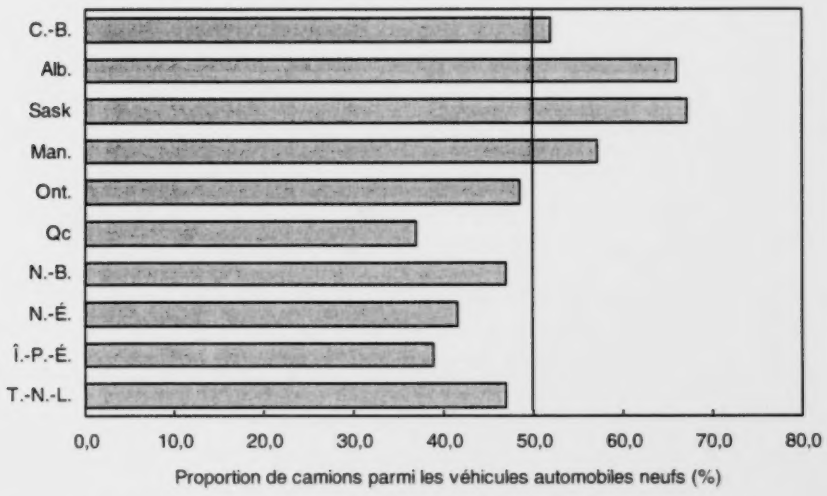
Province	Total des véhicules automobiles neufs		Voitures particulières		Camions	
	unités	variation annuelle en %	unités	variation annuelle en %	unités	variation annuelle en %
Terre-Neuve-et-Labrador	28 260	16,8	14 979	15,7	13 281	18,1
Île-du-Prince-Édouard	5 303	7,5	3 238	6,7	2 065	8,7
Nouvelle-Écosse	49 187	3,0	28 794	1,5	20 393	5,3
Nouveau-Brunswick	37 293	5,3	19 767	1,9	17 526	9,6
Québec	413 405	2,3	260 594	0,2	152 811	6,0
Ontario	605 799	-2,4	311 914	-3,3	293 885	-1,4
Manitoba	47 099	2,6	20 185	2,3	26 914	2,8
Saskatchewan	45 546	14,1	14 991	7,4	30 555	17,7
Alberta	257 050	3,3	87 710	2,0	169 340	4,0
Colombie-Britannique	201 596	3,6	96 831	-0,4	104 765	7,5
Canada	1 690 538	1,5	859 003	-0,5	831 535	3,5

Note : Pour protéger la confidentialité, les résultats du Yukon, des Territoires du Nord-Ouest et du Nunavut sont inclus dans ceux de la Colombie-Britannique.

Source : Statistique Canada, Division de la statistique du commerce, Enquête sur les ventes de véhicules automobiles neufs.

L'Ontario est la seule province à afficher des baisses des ventes de voitures particulières (-3,3 %) et de camions (-1,4 %). En Colombie-Britannique, les conducteurs ont acheté un peu moins de voitures particulières (-0,4 %) aussi. Il s'agit de la troisième baisse en cinq ans pour cette province côtière.

Graphique 4 Les provinces de l'Ouest ont vendu davantage de camions que de voitures particulières en 2007



Source : Statistique Canada, totalisation spéciale, Division de la statistique du commerce.

Valeur des ventes : montant d'achat par véhicule le plus élevé en Alberta

Les consommateurs et les entreprises de l'Alberta ont dépensé le plus en moyenne à l'achat de véhicules automobiles neufs l'an dernier, soit 35 348 $. Ceux de l'Île-du-Prince-Édouard ont dépensé le moins, soit 26 465 $. Cela rend compte de la prédominance du marché des camions dans les ventes de véhicules automobiles en Alberta, alors que les ventes de voitures particulières viennent en tête à l'Île-du-Prince-Édouard.

Sur le marché des voitures particulières, les conducteurs de l'Ontario ont dépensé le plus en moyenne, soit 26 933 $. Les particuliers et les entreprises de la Colombie-Britannique ont dépensé le plus à l'achat de camions, soit 40 666 $ en moyenne.

Les conducteurs du Canada atlantique et du Québec ont dépensé moins en moyenne à l'achat de véhicules neufs que ceux du reste du pays. Le montant moyen consacré aux voitures particulières et aux camions a suivi la même tendance régionale c'est-à-dire qu'il était sous la moyenne nationale pour chacune des catégories.

Le montant moyen consacré par les acheteurs aux véhicules automobiles neufs a diminué l'an dernier dans chaque province, sauf à Terre-Neuve-et-Labrador, où il a augmenté de 1,5 %, à l'Île-du-Prince-Édouard, où il est demeuré pratiquement le même en n'augmentant que de 0,4 % et en Colombie-Britannique où il est demeuré inchangé.

Les baisses les plus marquées se sont produites au Manitoba (-4,1 %) et en Ontario (-3,0 %).

Tableau 4 Montant d'achat moyen des véhicules automobiles neufs selon la province, 2007

Province	Tous les véhicules automobiles neufs	Voitures particulières	Camions
	$		
Alberta	35 348	26 385	39 990
Saskatchewan	34 662	24 905	39 448
Colombie-Britannique	33 856	26 488	40 666
Manitoba	33 259	24 551	39 791
Ontario	31 974	26 933	37 324
Canada	31 723	25 386	38 268
Nouveau-Brunswick	29 322	22 520	36 992
Québec	28 534	23 606	36 938
Nouvelle-Écosse	28 258	22 983	35 706
Terre-Neuve-et-Labarador	27 687	21 969	34 137
Île-du-Prince-Édouard	26 465	21 884	33 649

Source : Statistique Canada, totalisation spéciale, Division de la statistique du commerce.

Les ventes au détail des concessionnaires prédominent encore mais perdent du terrain

Encore une fois en 2007, la part la plus importante des dépenses au détail des consommateurs et des entreprises est allée aux concessionnaires de véhicules automobiles neufs, même si cette part est en baisse depuis 2002.

Pour chaque tranche de 100 $ dépensés par les consommateurs chez un détaillant en 2007, 18,70 $ sont allés aux concessionnaires de véhicules automobiles neufs. Il s'agit de la proportion la plus faible depuis 1993, alors qu'elle était de 17,90 $ par tranche de 100 $.

Tableau 5 Ventes au détail totales et chez les concessionnaires d'automobiles neuves, Canada, 1993 à 2007

Année	Ventes au détail totales	Ventes au détail chez les concessionnaires d'automobiles neuves[1]	Proportion des ventes chez les concessionnaires d'automobiles neuves
	millards de dollars		%
1993	199,3	35,6	17,9
1994	214,0	41,2	19,2
1995	221,1	44,0	19,9
1996	228,4	46,8	20,5
1997	246,8	52,9	21,4
1998	256,5	54,3	21,2
1999	271,5	58,7	21,6
2000	287,8	61,0	21,2
2001	300,4	63,5	21,1
2002	319,5	69,2	21,6
2003	331,1	68,2	20,6
2004	346,7	68,1	19,7
2005	366,2	71,5	19,5
2006	389,5	74,5	19,1
2007	412,0	76,9	18,7

1. Les ventes des concessionnaires d'automobiles neuves ne se limitent pas aux véhicules neufs. Leurs revenus peuvent provenir du service, de la vente de pièces et accessoires et de la vente de véhicules d'occasion.

Source : Statistique Canada, CANSIM, tableau 080-0015.

Le nombre de concessionnaires continue d'augmenter

À la fin de 2007, on comptait 3 810 concessionnaires de véhicules automobiles neufs au Canada, ainsi que 15 014 concessionnaires de véhicules d'occasion, de véhicules récréatifs ou marchands de pièces. Le nombre de ces concessionnaires a augmenté par rapport à 2006.

À l'échelle nationale, un peu moins de 144 000 Canadiens travaillaient chez ces concessionnaires en 2007, soit une baisse légère par rapport à 2006. Le nombre total d'employés comprend tous les types d'emploi chez les concessionnaires c'est-à-dire les vendeurs et le personnel du département du service, les mécaniciens et tous les employés de bureau et d'entretien.

En 2007, les gains hebdomadaires moyens d'un employé travaillant pour un concessionnaire automobile (y compris les concessionnaires de voitures et de camions neufs et d'occasion) se

chiffraient à 804,56 $. Ce montant a peu varié par rapport à 2006, avec une croissance de moins d'un cinquième de un pour cent.

Tableau 6 Nombre de concessionnaires, d'employés et gains moyens, 2004 à 2007

	Concessionnaires d'automobiles neuves	Concessionnaires de véhicules d'occasion, récréatifs et de pièces	Nombre total d'employés	Gains hebdomadaires moyens
	Nombre d'emplacements		milliers	dollars
2004	3 683	14 892	136,1	765,14
2005	3 707	14 843	138,9	753,01
2006	3 755	14 687	143,9	803,58
2007	3 810	15 014	143,6	804,56

Source : Statistique Canada, totalisation spéciale, Division de la statistique du commerce et Division de la statistique du travail.